

## 被银行骗买保险怎么办

首先来说，楼主买的是银行代理的保险公司的保险产品简称银保产品！咱们先不论过程谁之过，不听信你的一面之词，理性来看！

题主所言未过犹豫期，那么很好办直接退掉即可！不管是哪家保险公司的产品，都会有犹豫期，而且保险公司客户会给你打电话回访，如果回访不成功或者客户拒绝，这个是可以直接退掉或者不能被通过的，一般犹豫期都是15天！

以前我在银行存钱的时候，说有个存款安全可靠，没有风险，收益还高，只是时间比较久一点，中间不能取，放到期就行了，还反复跟我说没有一点风险，后来我想着既然是存款不取也无所谓，后来回访的时候我多问了几句，了解清楚了，最后在犹豫期内给退掉了，中间也没有什么大不了的，他们都心知肚明，谁对谁错，闹大了也不好！

接着咱们再来说说现在的正规过程，根据2017年保监会关于落实《保险销售行为可回溯管理暂行办法》有关事项的通知正常来说银行在介入售卖保险的时候，都会双录即录音录像，进行产品说明风险提示，而且银行照应的营销人员有相关资格，一般来说这个时候是不可能把保险说成存款来忽悠客户的；除非是在说成存款后带你在自助设备上购买默认为你本人自助购买就不需要双录，但是即便如此也有视频监控可以调阅！

综上所述，如果你觉得没有问题，最简单的就是犹豫期内直接打保险公司客服电话看看能否退掉，或者找银行协商，实在不行向当地银保监会进行投诉，由其介入调查，会给你一个满意的答复！最后提示:这种期缴银保产品过了犹豫期退掉会损失本金，中途也不能取出，取出一样会损失本金！

## 银行出的理财险靠谱吗

银行出的理财险靠谱吗？银行在取得保险兼业代理许可证后，可以代理销售保险产品，赚取中介手续费，这属于银行的一项中间收入，商业银行的支行网点一般都有中间收入的考核指标。给银行客户推销保险产品不受短期内市场波动影响，也不存在出现本金投资亏损的可能，所以相较于代销基金、理财产品安全程度要更高，提成还不少拿，也能给基层支行带来不菲的业绩贡献，所以在早些年银行销售保险的动机是很强烈的，是商业银行主要的中间收入来源之一。

但需要注意的是，银行网点的客户多是偏好储蓄这类稳健保本的谨慎型客户，这和理财类保险的特征是匹配的，如果理财经理在销售过程中，有意无意的隐瞒掉保险在流动性方面的短板的话，特别是一些年级较大的中老年客户群体，对银行信任度

很高，对理财也是一知半解，这就给了银行理财经理有可乘之机，客户很容易“上套儿”，误把保险当成储蓄，结果到要取钱的时候，才发现自己拿到的是一份保险合同，是“强制储蓄”而不是“活期储蓄”，现在取是亏的。

这种把保险当储蓄理财卖更多是理财经理的个人行为，背后有高额利益的驱使，有业绩考核的压力，这种故意隐瞒的销售误导行为对银行的品牌信誉有很大负面影响，因此这几年银行对基层员工违规销售保险的处罚力度持续在加强，在选择和哪家保险公司合作的时候，也日趋谨慎和严格，监管层也加大了处罚力度，这类违规现象已经较之以往有所减少。

监管层一直在引导保险产品回归保障本源，弱化管理属性，特别是这几年随着移动互联网在金融领域的不断渗透，保险销售也纷纷从线下转到线上，对传统银行网点渠道的依赖程度大为减弱，银行不再是保险销售机构心仪的对象，借助公众号、头条号、百家号这类自媒体平台拓展业务、获客的效果更佳。消费者在选择购买保险的时候，不能听取一家之言，最好咨询专业保险顾问，进行多角度的产品对比，优势和缺陷都要心中有数，从自身需求出发选择适合自己的保险产品，买保险不是单纯的消费行为，还有资产配置的属性，知己知彼方能百战不殆。